المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف – ميلة	
معهد العلوم والتكنولوجيا	
السنة الثالثة ليسانس: هندسة ميكانيكية	الامتحان العادي لمقياس: المقاولاتية وتسيير المؤسسة
الاسم واللقب:	رقم التسجيل:

<u>السؤال الأول</u>: اشرح المصطلحات التالية بشكل موجز **(4 نقاط)**

❖ **المؤسسة الاقتصادية:** هي كيان اقتصادي واجتماعي ذو طبيعة معنوية يقوم بمزج مجموعة من العوامل الاقتصادية (المالية، البشرية، التكنولوجية، المادية، الفنية ..) من توليد منفعة اقتصادية (إنتاج سلع وخدمات) من أجل تحقيق الربح.

❖ **المقاول (ريادي الأعمال):** يعرف بأنه "ذلك الشخص الذي لديه الإرادة والقدرة على تحويل فكرة جديدة أو اختراع جديد إلى ابتكار"، ويعرف أيضا بأنه "الشخص الذي يستطيع تمييز الفرص واغتنامها بينما لا يستطيع الآخرون ذلك"، ويعرف كذلك بأنه "الشخص الذي يستطيع أن ينقل المصادر الاقتصادية من إنتاجية منخفضة إلى إنتاجية عالية" ... وغيرها من التعاريف.

❖ **المرافقة المقاولاتية:** هي "عملية ديناميكية لتنمية وتطوير مشروعات الأعمال خاصة مشروعات أو منشآت الأعمال الصغيرة التي تمر بمرحلة التأسيس أو الإنشاء وبداية النشاط حتى تتمكن من البقاء والنمو بصفة خاصة في مرحلة بداية النشاط ، وذلك من خلال العديد من المساعدات المالية والفنية وغيرها من التسهيلات الأخرى اللازمة أو المساعدة".

❖ **نموذج العمل التجاري:** هو عبارة عن أداة تتكون من تسعة مكونات أساسية تستخدم لتقييم الأعمال، وتغطي الأجزاء المهمة من العمل، وهي مقترحات القيمة، وشريحة أو قطاع العملاء، وعلاقات العملاء، والقنوات، والموارد الرئيسية، والأنشطة الرئيسية، والشركات الرئيسية، وهيكل التكاليف، وتدفقات الإرادات، وهذه المكونات التسعة تمثل وحدات البناء المركزية لمنظمة الأعمال، وهي: العروض المقدمة من المنظمة، والعملاء، والبنية التحتية، والجدوى المالية، التي بمجملها تشكل إطار عمل **(BMC)** الذي يساعد على وضع التصور الواضح عن نموذج الأعمال القائم، ووصفه، وتقييمه.

❖ **<u>السؤال الثاني</u>:** إذا كنت بصدد إنشاء مشروع مقاولاتي ما هي أهم المصادر المالية التي يمكن أن تعتمد عليها لتمويل مشروعك ؟ (بدون شرح) **(3 نقطة)**

▪ التمويل الذاتي (الشخصي)، الحصول على أموال من الأهل والأقارب والأصدقاء، الحصول على قرض من البنك، الدخول في شراكة مع أشخاص أو مؤسسات، طلب الدعم من مؤسسات الدولة المختصة .....

❖ **<u>السؤال الثالث</u>:** على فرض أنك كنت بصدد إنشاء مشروع مقاولاتي، ما هي أهم المعوقات والتحديات التي قد تواجهك لإنشاء مشروعك ؟ (أذكر 4 منها بدون شرح) **(2 نقطة)**

مشكلة التمويل، مشكلة عد توفر العقار الصناعي، البيروقراطية وكثرة العراقيل الإدارية، مشكلة تسويق المخرجات، مشكلة الضرائب والجباية، المعوقات الإدارية، المعوقات الفنية، المشكلات الاستثمارية، المشكلات الاجتماعية والثقافية، نقص المعلومات، عدم توفر الدعم، ضعف كفاءة اليد العاملة، ضعف الروح والثقافة المقاولاتية .....

السؤال الرابع: أكمل الجدول التالي: **(3 نقاط)**

القائد	المدير	الريادي
يبتكر ويجدد	**يدير ويمارس الوظائف**	يبتكر ويجدد
يطور	يحافظ	يخلق
يرى المستقبل	يرى المشاكل	**يرى الفرص**
يسأل ماذا ولماذا ؟	يسأل كيف وأين ؟	يسأل كيف وأين ؟
يستخدم التأثير الشخصي على العاملين للقيام بسلوك معين	**يقوم بالواجب على أكمل وجه**	يجعل الأمور تحدث
يلهم الثقة	يعتمد على الرقابة	**يبني فريق العمل**

السؤال الخامس: تأخذ المرافقة المقاولاتية عدة أشكال، حدد كل شكل من الأشكال التالية ؟ **(2 نقطة)**

- **التدريب .....:** مرافقة شخصية لإكساب الثقة الذاتية للمقاول من خلال تزويده بمعارف نظرية وتطبيقية؛
- **الوصاية .....:** مرافقة شخص من طرف شخص أكبر منه سنا ويفوقه خبرة ومعرفة ودراية؛
- **التوجيه .....:** مساعدة الأجيال على تكوين مسار مهني من طرف خبير عادة ما يكون في مجال الأعمال؛
- **الاستشارة ...:** تشخيص الوضعية للمساعدة على إيجاد حلول لمشاكل أو أزمات مهنية من طرف خبراء.

السؤال السادس: خلال السنوات الأخيرة اتجهت وزارة التعليم العالي والبحث العلمي للتركيز على المقاولاتية والمؤسسات الناشئة في أوساط الطلبة لتشجيعهم، من خلال ما درست وحسب وجهة نظرك الشخصية.

1. **ما رأيك في مسعى الوزارة ؟ (2 نقطة)**

ما تقوم به الوزارة شيء إيجابي جدا حتى وإن كان مزال فتي ويفتقر للكثير من المتطلبات، لكن سيحقق الكثير من المنافع على المدى المتوسط والبعيد سواء بالنسبة للأفراد الذين سيقوم بإنشاء مشاريعهم الخاصة أو بالنسبة للدولة والاقتصاد خصوصا وأن هذه المشاريع ستساهم في خلق مناصب شغل وخلق قيمة مضافة.

2. **ما هي العوامل الكفيلة لنجاح هذه المشاريع المنشأة من الطلبة ؟ (أذكر بعضها) (3 نقاط)**

- يجب أن يتم انتقاء المشاريع المنشأة بعناية بحيث يتم التركيز على النوع وليس الكم؛
- يجب أن يتم دعم ومرافقة أصحاب المشاريع ماديا ومعنويا حتى تنجح هذه المشاريع وتحقق قيمة مضافة؛
- تبسيط الإجراءات الإدارية وتذليل كل العقبات والصعوبات التي تواجه أصحاب المشاريع؛
- تقديم الاستشارة والتوجيه لأصحاب المشاريع وتوفير المعلومات اللازمة التي يحتاجونها في مشاريعهم؛
- مساعدة أصحاب المشاريع من خلال التعريف بمشاريعهم ومساعدتهم على تسويق منتجاتهم.

ملاحظة: (1 نقطة) على نظافة الورقة **مع تحيات أستاذ المادة: د. دشه محمد علي**